

星途ET5：以价值平权破局，为品牌焕新立序 | 人汽

来源：林玉原 发布时间：2025-11-20 11:40:17

作者：谢人杰 管宏业

15.99万起享50万级体验，奇瑞高端化的二次创业与价值革命。



11月13日，备受瞩目的星途ET5开启预售。这款被网友冠以“增程版保时捷Macan”称号的新奢智电中型SUV，定位“新奢智电中型SUV”，共推出两个版型，售价为15.99万元及17.49万元。

预售会由星途事业部常务副总经理、星途营销中心总经理刘赫宁全程主讲。这也是他履新后的首秀。

星途事业部常务副总经理、星途营销中心总经理 刘赫宁

星途ET5的核心卖点在于：打破了诸多痛点，让用户购车时不再纠结。刘赫宁直言：“在与用户沟通的过程中，我们发现太多用户在买车时陷入纠结，大家困于为什么中型增程车不能有1.5T？为什么副驾不能专享一块屏？为什么高阶驾驶辅助要额外付费？为什么20万级驾乘体验要妥协将就？……我们要让用户不必再为这些理所当然让步。”

“星途ET5，就是要给用户一次颜值、智能、操控、奢享、安全，全都要的权利！”

红海杀出血路：把高端配置“焊死”在15万级车上

中型SUV新能源市场已成红海，在理想L6、小鹏G6等车型激烈角逐的背景下，星途ET5以“价值平权”实现差异化突围。其核心逻辑是将高端配置从“豪华选配”转为“平民标配”，让15万级用户无需妥协。

其高阶版直接将城市NOA设为标配，搭载激光雷达+12颗超声波雷达+4个毫米波雷达与多个高清摄像头，全部接入全球首搭的地平线征程6P芯片。

这套被命名为“猎鹰700”的辅助驾驶系统，算力高达560 TOPS，官方资料显示，其响应速度比行业最优水平还快。

更值得关注的是，星途ET5把多项“高端配置”从豪华选配变成了平民标配。预售价仅15.99万元起的车型，配备了5nm制程的高通8255车规级芯片、电子怀挡设计以及由三块屏幕组成的智慧座舱。

除了智能驾驶这一卖点，星途ET5在增程系统上也拿出了差异化方案。它搭载了同级唯一的1.5T增程器，热效率高达45.79%。官方宣称其CLTC纯电续航达210公里，综合续航达1300公里。

当激光雷达、顶级芯片、豪华配置被“焊死”在15万级产品上，这不仅是技术实力的彰显，更是对市场规则的重塑。ET5的价值平权，让每一位用户都有权利对豪华不妥协。

体系重构：奇瑞给星途装了“新引擎”

伴随着全新ET5预售，看点不仅在于产品和技术，更在于打响了星途品牌体系性焕新的第一炮。

今年7月，奇瑞集团重构成立了国内业务事业群，由奇瑞汽车执行副总裁李学用兼任总经理。

奇瑞汽车执行副总裁 李学用

该事业群整合了四大事业部：星途事业部、艾虎事业部、风云事业部以及QQ事业部。此前独立运营的星途品牌，如今在组织架构上被纳入这一新事业群。

经此调整，奇瑞的品牌矩阵更加清晰。四个事业部能够在新能源领域形成从高到低、由大众市场及细分领域的完整布局。

对星途来说，独立核心职能不变，仍保留独立的产品研发、策划、市场策略、造型团队，以及专属销售渠道、用户运维与品牌推广部门，确保高端化战略的连贯性。

相较以往，星途实现了PLUS升级：集团资源全面赋能。在服务体系、公关体系等用户感知不强但需集团协同的领域，由事业群统筹资源支持，实现“独立决策 + 集团托底”的最优配置。李学用直言，整合的目的是解决品牌分散问题，“用事业群的资源保护和支持星途，给它巨大的空间和长期主义”。

与组织架构调整同步进行的是人事变动。星途营销中心总理由刘赫宁接替。刘赫宁加入奇瑞体系时间不长，曾在长城汽车任职，负责高端品牌魏牌的营销。

另一位关键人物是从理想汽车过来的刘涛。他今年上半年加入奇瑞，担任星途品牌主管战略的副总，成为星途ET5产品线的负责人。

这些拥有跨品牌背景的新高管就位，预示着星途的产品重心将进一步变化。据了解，瑶光、揽月、凌云等老产品线将不再作为未来重点，营销资源会向ET5及星纪元系列新品倾斜。

可以说，这场变革的核心，就是奇瑞高端化的“二次创业”。

李学用在内部沟通会上明确表态：“未来三个月，大家会看到一个全新的星途”。而不久后广州车展前的品牌之夜活动，将进一步释放全新品牌定位与产品规划。

人汽结语：

作为奇瑞定位的“塔尖品牌”，星途承载着奇瑞“科技新豪华”的转型使命。

而 ET5 正是这一战略的关键落子。它不仅是一款产品，更是验证“技术沉淀+成本控制”反超路径的试金石。

高端技术优先落地。尹同跃早已明确，“集团最先进技术优先给星途”。地平线旗舰芯片、端到端智驾架构、黄金增程系统等顶流技术在 ET5 上的集中应用，印证了这一承诺。

品牌价值重新定义。星途 ET5 以“15万元价格，享50万元体验”的价值主张，打破传统豪华车的价格壁垒，推动“科技新豪华”从概念走向现实。

星途ET5的预售，标志着传统车企高端化进入“价值革命”新阶段——不再是单纯的技术比拼，而是以用户需求为核心，通过组织变革、资源聚合、技术普惠，让豪华触手可及。

对奇瑞而言，这场战役的结果，将决定其能否在新能源时代真正站稳高端市场。

HTML版本： [星途ET5：以价值平权破局，为品牌焕新立序 | 人汽](#)